

“了解我的上市公司”系列报道

从种源到食品 圣农发展打造全产业链核心竞争力

本报记者 李婷

乘火车抵达福建省南平市站后，《证券日报》记者又转乘汽车，经过70分钟的车程，最终到达武夷山“腹地”——南平市光泽县。眼下正值冬季，但漫山的树木依然生机盎然。

得益于武夷山优良的生态环境，这里走出了白羽肉鸡年产能位居亚洲第一的企业——圣农发展。同花顺数据显示，在A股8家肉鸡养殖上市公司中，按照净利润（截至去年三季度末）和总市值（截至今年1月22日）排名来看，圣农发展均位列第一。

近日，在中证中小投资者服务中心和福建证监局主办的“了解我的上市公司——走进福建”系列活动中，《证券日报》记者作为受邀财经媒体一同实地走访圣农发展，了解公司发展背后的故事。

突破种源“卡脖子”问题

“个人认为，这一辈子为养鸡业做了几件比较像样的事，其中一件就是解决了种源问题。”在圣农发展的集团总部大楼，圣农集团董事长傅光明对《证券日报》记者表示。

白羽肉鸡俗称“快大型”（饲料转化率高、体型高、生长速度快）肉鸡，更适合工业化大规模生产和标准化屠宰，同时也是全球多数商用养殖肉鸡的首选品种。但我国白羽肉鸡种源长期依靠进口，制约着白羽肉鸡养殖产业的发展。

傅光明说，在过去中国白羽肉鸡产业发展的30多年里，白羽肉鸡养殖所需的祖代鸡始终被欧美少数几家育种公司控制，进口祖代鸡苗价格节节攀升，引进的种鸡质量参差不齐，带病带菌种鸡存在极大的生物安全隐患。

为突破种源“卡脖子”问题，2011年，圣农发展便启动了白羽肉鸡育种计划，与国内外知名院校和研究机构建立合作，邀请国内多位顶级专家参与育种。2019年，公司自主培育的新品种“圣泽901”面世。2021年底，“圣泽901”“广明2号”“沃德188”等3个自主培育的新品种通过国家审定。至此，我国结束了白羽肉鸡种源全部依赖进口的局面。

“我们花了十年时间，投资了14亿元，最终把育种难题攻克，获得了国家审定。”傅光明说，种业是国家战略性、基础性核心产业，是提升畜牧业竞争力的重要体现。

构建完整产业链

走进圣农发展养鸡场，记者看到，



图①白羽肉鸡鸡苗 图②白羽肉鸡 图③圣农发展食品六厂机械臂 图④圣农发展第三第四肉鸡加工厂 公司供图

一只只红冠白羽黄喙的白羽肉鸡被散养在鸡舍内，可自由采食饲料。

据了解，公司引进了目前最先进的全自动养殖设备，同时接入了数字化管理平台，实现了从自动喂料到消杀防疫全流程智慧养殖。

“鸡舍内设置了自动饲养、通风温控设备。只需2位饲养员就可以管理数万只鸡。”圣农发展相关负责人对《证券日报》记者表示，“这些鸡都是‘圣泽901’白羽肉鸡的后代，这个品种没有白病和白痢等垂直传播疫病；按照‘圣泽901’新组合的‘圣泽901plus’最新指标情况，每套种鸡的合格产蛋高于175枚；料肉比（增重一公斤肉所需的饲料使用量）方面，棚前称重口径的平养达到1.42，笼养达到1.39；同时平养条件下37天达到2.5公斤。”

目前，圣农发展已建立起全球唯一的白羽肉鸡全产业链，即实现了从育种到饲料、养殖再到屠宰及食品加工产线的完备产业链。

白羽肉鸡出栏后，将被送往屠宰和食品两个深加工环节。在屠宰厂，相关负责人对记者表示，公司屠宰加工产能已满足年宰杀8亿只的要求。“一个厂一天的宰杀量能达到25万只至26万只鸡，产量超过500吨，目前处于满产状态。”

“一条生产线一个小时的产能大概是4吨（鸡肉产品）。”在圣农发展食品厂，相关负责人告诉记者，圣农发展食

品端具备较强的研发能力，能够清晰知道消费者的口味及流行趋势，这也是公司的优势。

食品板块是圣农发展打造的第二增长曲线。2023年以来，公司食品板块延续较快增长，同时公司把握消费升级转型趋势，完善渠道建设。

圣农发展副总经理、董秘廖俊杰表示，近年来公司持续在食品板块发力，紧抓预制菜发展新机遇，以产品研发为核心，发力完善渠道建设，打造“过亿大单品”，持续打造肉肉预制菜龙头地位。

傅光明说，公司拥有完整产业链，能发挥两方面作用，一方面可以保证质量，实现产业链质量全程可控可追溯；另一方面可平衡企业发展周期，实现不亏损。

打造“10亿只肉鸡产业集群”

记者了解到，在破解种源难题的基础上，圣农发展在2020年9月份制定了公司新的“十四五”发展目标，要用5年时间打造“10亿只肉鸡产业集群”。产能将由5亿只增加到10亿只，下游食品销售额增加到130亿元。

为了早日实现发展目标，圣农发展对内围绕科技创新进行布局投入，同时也在持续寻找外延并购机会。2023年以来，随着公司对河南、甘肃、安徽三省

3家肉鸡企业的收购，圣农发展白羽肉鸡年产能已增加至近8亿只。

从白羽肉鸡产业发展角度看，圣农发展通过产业整合，激活国内白羽肉鸡资源配置效率，盘活存量资产，消化过剩产能，优化产品结构，促进白羽肉鸡行业转型升级。

傅光明表示：“现阶段，原则上不进行大投资，我们将在现有的产能基地基础上做好缺链补链；同时，选择合适标的进行重组兼并，以较低成本实现快速扩张。”

1月13日，圣农发展发布了2023年业绩预告，公司预计实现归母净利润6.5亿元至7.2亿元，同比增幅为58.19%至75.23%。圣农发展表示，相较于行业平均水平，公司产品售价稳定性更强且持续保持一定的溢价水平。公司深加工板块B、C端双轮驱动，全年收入同比增速超20%。

另外，数据显示，截至2023年三季度末，圣农发展总资产已达224.6亿元。公司拥有11座现代化肉鸡加工厂，19条现代化屠宰产线（包含在建），均实现了全自动化管理。10座食品加工厂，15条自动化生产线设计产能超40万吨。“公司已建立起全产业链优势，一定程度上筑牢了养殖周期影响，也成为公司后续业绩稳定增长的核心竞争力。”廖俊杰向记者表示。

三大运营商披露2023年成绩单 5G套餐用户数合计超13亿户

本报记者 李乔宇

1月22日晚间，中国联通发布2023年12月份运营数据公告。公告显示，2023年12月份，中国联通“大联接”用户累计到达数9.88亿户，5G套餐用户累计到达数2.6亿户，物联网终端连接累计到达数4.94亿户。

此前的1月19日晚间，中国移动以及中国电信亦披露了2023年12月份相关数据。

具体来看，2023年12月份，中国移动移动业务客户总数9.91亿户，当月新增客户数5.2万户，当年累计净增客户数1599.4万户，5G套餐客户数为7.95亿户。中国电信在去年12月份的移动用户数为4.08亿户，当月净增用户数54万户，当年累计净增用户数1659万户，其中，5G套餐用户数达3.19亿户，当月净增403万户，当年累计净增5070万户。

以此计算，截至2023年末，中国移动、中国电信以及中国联通5G套餐用户数合计约为13.74亿户。

谈及2023年三大运营商5G套餐用户数的变化，信息消费联盟

理事长项立刚对《证券日报》记者表示，三大运营商5G套餐用户数增长，意味着我国5G网络覆盖范围逐步扩大，5G个人用户的普及率持续提升。

通信运营行业资深观察人王征南对《证券日报》记者表示，5G用户量以及5G应用的推进呈现出相辅相成的关系。5G应用场景的丰富推动了5G用户规模的发展，运营商5G用户总量以及5G用户渗透率的提高也为5G应用的进一步多样化提供了基础。

谈及未来5G用户ARPU值（每户用户平均收入）的变化，王征南认为，5G用户渗透率有望进一步提升，同时，未来两年到三年，企业级物联网技术的革新还会释放大量5G用户红利。预计未来5G用户ARPU值或将趋于平稳，同时5G视频彩铃等创新应用也有望助推5G用户ARPU值的提升。

项立刚也认为，2024年5G套餐用户渗透率有望进一步提升。5G应用的亮点或仍将集中在B端市场，在5G网络建设愈加完善的背景下，智慧港口、智慧矿山等领域有望展现出更多的机会。

短剧市场加速扩容 精品化趋势到来?

本报记者 李豪悦

2024年短剧市场的竞争战已然打响。近期，抖音、快手等短视频平台纷纷发布针对微短剧从业者的扶持计划以及筹备数量，推动市场进一步扩容。

在业内人士看来，短剧市场增速很快，但远远没有饱和。据艺恩解决方案总经理刘翠萍介绍，2023年共上线短剧1400多部，连续两年同比增长超过50%；短剧年备案数量近3000部，且连续两年稳定在此高位。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅对《证券日报》记者表示：“我们近期的市场调查数据显示，整个短剧市场仍处于供小于求的状态。同时，短剧市场规模正在追赶电影。”艾媒咨询数据显示，2023年国内短剧市场规模为373.9亿元，相对应的，2023年国内电影市场总票房超549亿元。从数据上看，短剧已经达到了电影市场近七成规模。

随着越来越多的传统影视从业者参与到短剧的制作与拍摄中，长短剧的融合让精品化趋势加速到来，甚至有步入“上星时代”。这意味着，观众未来有望在电视上看到精品短剧。

抖音快手下场扶持

1月12日，快手公布2023年快手短剧招商数据，快手短剧2023全年累计合作30余部短剧，复投品牌占比近40%，整体商业化短剧累计播放量高达86亿。快手磁力引擎营销业务部副总经理王思海表示，2024年快手短剧招商方面，计划储备200余部短剧。

抖音也在1月18日宣布，将有10部短剧作品在即将到来的2024春节档上线抖音，包含《超越吧！阿娟》《天涯小娘惹》等多部热门“影视IP”衍生的短剧。

短剧行业重度依赖短视频平台。一方面，短剧的主体公司需要向短视频平台投流，吸引用户观看作品。另一方面，短剧也是短视频平台的重要渠道。随着市场投流成本和制作成本的上涨，抖音、快手也纷纷推出相应的扶持计划。

快手文娱业务部副经理业务中心负责人于轲对《证券日报》记者表示，2024年将加大对短剧扶持力度，来帮助创作者实现内容升级，来提升短剧的观赏性。传统影视从业者带着更丰富的技术手段和经验加入，也在加速短剧精品化的到来。短剧上星是未来行业走向更广泛、要求更严格市场的尝试，对于当下的短剧行业来说，是一个值得突破的方向。”张毅说。

短剧。

抖音则启动了“辰星计划”，不仅仅有上亿流量扶持，还推出联合出品、联合运营两大合作模式。抖音短剧负责人王晨对《证券日报》记者表示，联合出品模式，是指由抖音以现金投资的方式与制作方联合出品，并提供“选题立意、剧本创作、内容制作、账号运营”的全流程支持；联合运营模式，是指由创作者和机构负责短剧开发制作，抖音提供千万级流量扶持和全方位的运营支持。

张毅认为，两大平台的扶持计划，为短剧市场其他参与者提供了非常好的支撑。同时，也将更容易扩大短剧的品类，产品数量得到进一步提升，更有利于短剧生态的发展。

精品化势不可挡

随着短剧市场的扩大，精品化成为行业共识。

从题材上看，短剧原本主要靠“反转”“升级流”等爽点吸引眼球，但目前这一情况正在改变。例如，抖音将于春节档上映的10部影片中，有4部属于大热电影IP衍生剧，剩余作品在讲好故事的同时也都聚焦传统文化的传承。而从参与制作方来看，10部短剧背后的制作公司，不少都有传统电影的制作经验。

“精品短剧的格式越来越像电影，行业在探索精品短剧的路上。”抖音精品短剧负责人钱立对《证券日报》记者表示，可以从好故事、社会价值、思想价值或者审美价值等维度来判断什么是精品短剧。“纵观大部分爆款影视剧，比如今年大火的《繁花》，我们能够发现其兼具社会价值、思想价值以及审美价值。这也是抖音精品短剧追求的一个目标。”

值得关注的是，短视频平台正通过短剧增加和长剧平台的合作，为扩大短剧的受众提供更多可能。

2023年12月份，抖音和芒果TV双方宣布将以短剧联合开发为切口，后续推进二创视频、品牌营销等多方面的深度合作。芒果TV自制的短剧《风月变》在此前登陆湖南卫视晚间时段，成为了全国首部上星的短剧。

“短剧生产者的从业结构正在发生变化，说明短剧已经处于迈向成熟发展的阶段。传统影视从业者带着更丰富的技术手段和经验加入，也在加速短剧精品化的到来。短剧上星是未来行业走向更广泛、要求更严格市场的尝试，对于当下的短剧行业来说，是一个值得突破的方向。”张毅说。

以“输血”带动“造血” 广东证券基金期货机构做好乡村振兴“必答题”

本报记者 吴晓璐

强国必先强农，农强方能国强。党的二十在擘画全面建成社会主义现代化强国宏伟蓝图时，对农业农村工作进行了总体部署，明确提出全面推进乡村振兴。2023年的中央经济工作会议指出，要锚定建设农业强国目标，学习运用“千万工程”经验，有力有效推进乡村全面振兴。

广东证券期货业协会负责人对记者表示，近年来，在广东证监局的指导下，广东辖区证券基金期货机构积极助力乡村振兴战略，从产业扶贫、金融服务、民生保障、乡村建设和消费帮扶等方面，充分发挥金融机构优势，整合行业资源，以“输血”带动“造血”，为广东加快建设农业强省和推动落实“百千万工程”提供有力金融支撑。

聚焦产业振兴 增强内生发展动力

巩固拓展脱贫攻坚成果，增强脱贫地区和脱贫群众内生发展动力，是全面推进乡村振兴的内在要求之一。近年来，围绕贫困地区特色产业和优势资源，广东辖区证券期货机构致力于提升内生发展动力，探索可持续发展之路。

因地制宜，发展特色产业。如广东辖区机构在海南省白沙黎族自治县开展的五指毛桃种植示范项目，已经实现稳定分红，2021年至2022年1204名脱贫人次获得分红118.64万元；支持广东省南雄市百顺镇开展“高山茶”特色项目，分红保障村集体经济年收入超过35万元；引导广东省翁源县坝仔镇各村发展特色产业，引进省重点龙头企业，扩大香水柠檬等当地优质农产品种植规模，盘活流转土地近

2000亩，切实促进农民增收；捐赠资金支持江西省修水县新建“宁红茶”加工厂300平方米，扩大当地支柱产业生产规模，促进村集体经济可持续发展；协调投入资金支持内蒙古自治区兴和县即食水果胡萝卜加工，吉林省安图县、龙井市药材种植、冷榨大豆油加工和肉牛养殖等当地特色产业产业化项目，全力推动当地乡村产业振兴发展。从内蒙古、吉林到海南、广东、江西，广东辖区机构服务乡村振兴的脚步遍布祖国各地。

挖掘当地特色优势资源，探索可持续发展的绿色产业之路。如广东证券通过“联合国可持续发展目标示范村”项目开设农民田间学校，加强对农民生态种植技术的培训，推广绿色农业生产操作规范，在提升种植技能的同时保护土地肥力和生态环境，促进农业的可持续发展。

撬动金融力量 服务“三农”发展

资本市场是直接融资的主战场，也是风险管理的重要平台。广东辖区机构积极支持培育有潜力的公司通过资本市场获得持续发展动力，以“保险+期货”模式助力农业生产保供稳价增收，撬动金融力量，助力乡村振兴。

乡村振兴是近年来资本市场推出的特定品种债券，旨在引导更多资金投向乡村振兴领域。广东辖区证券期货机构积极支持培育有潜力的公司通过资本市场获得持续发展动力，以“保险+期货”模式助力农业生产保供稳价增收，撬动金融力量，助力乡村振兴。

力打造新型农业生产示范基地。

2023年中央一号文件提出，“发挥多层次资本市场支农作用，优化‘保险+期货’中央一号文件”连续第八年被写入中央一号文件。

目前，“保险+期货”已经成为支持乡村振兴的成熟机制，并不断向“保险+期货+订单”“保险+期货+银行”等模式延伸推广，获得金融机构和农户青睐。广东辖区期货行业机构纷纷加大“保险+期货”业务投入力度，支持“保险+期货”增点扩面，如华泰期货积极与广州、惠州、佛山、肇庆、江门、韶关、珠海等地保险公司对接合作白糖、生猪、饲料等品类“保险+期货”项目，为当地近4万吨农产品提供4.5亿元价格风险保障；广州期货2021年至2022年共投入资金2179.56万元，用于涉农“保险+期货”保险费捐赠。辖区机构积极用好“期货+保险”工具，发挥期货市场的风险管理功能，为农业生产经营活动“保驾护航”。如开展天然橡胶“期货+保险”业务，为海南省白沙黎族自治县种植户提供兜底保障；开展“订单收购+期货”试点项目，为陕西省延长县苹果种植户提供风险管理服务；为肇庆、梅州、揭阳等重点养殖区域近95万头生猪提供23亿元价值保障，有力推动实现稳产保供增收。

巩固脱贫成果 擦亮民生幸福底色

结合乡村振兴定点帮扶工作，广东辖区机构积极参与防止返贫动态监测，筑牢防返贫底线。如东莞证券联合广东省翁源县坝仔镇各村干部，对全镇22个村913户脱贫户2255户开展全覆盖返贫监测，共走访脱贫户1738户次，为7户困难群众申请了低保，帮助20多名脱贫群众顺利